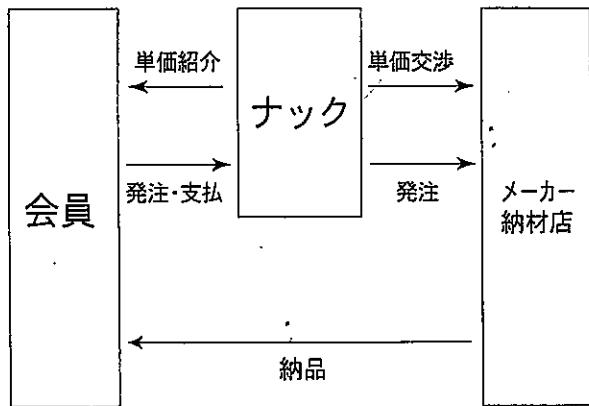


ナック 会員に部材供給開始



「直接購入」における取り引きの流れ

ナック（本社＝東京都新宿区、寺岡豊彦社長）は1月から、会員を対象に部材の共同購入事業をスタートさせた。住宅設備やプレカットなどを市価より安く購入可能とし、建築コスト低減を支援する。コストダウンに関し、ソフト面での従来のノウハウ提供に加え、ハードである員体的商品の扱いを新たに始めることでサービスの質向上を図る。

コスト低減を支援 住設やプレカットなどで

共同購入の形態は、水「直接購入」と、プ「打ち合わせや図面の回りなど部材のみを購入」レ「カット」など、購入に際し「見積り」がある。

直接購入に該当する商品は、キッチン、システムバス、洗面化粧台、便器、高効率給湯器、火災警報機など主に住設機器だ。受発注は、①価格交渉をナックがメーカーと実施②単価情報を会員に紹介③会員がナックに発注と代金振込みを行い、納材店が会員に商品を提供する。現在の流れとなる。現在、直接購入商品の扱いでナックと協賛しているのは5社で16品目を扱っている。

見積りの購入商品は、プレカット、サッシ、制震金物、建築金物、断熱材、建築CAD・プレゼンテーションソフトなど。ナックと協賛会社との価格交渉のうち、会員が協賛会社と打ち合わせ、発注と代金支払いを行う。購入商品は特に「プレカット」の協賛会社を充実させ、8社で関東から九州までをカバーする。

ナックでは直接購入、見積りの購入ともに、今後は協賛会社の数を増やし、利用者へのサービスをさらに強化するとしている。

年間8万棟規模へ
これまでナックでは、集客や営業、独自ブランドの住宅建築システムなど、成功事例ノウハウを中心としたソフト供給をメイン事業とし、建築部材の取り扱いなど、ハードに関する本格的な事業展開は行っていない。新たに共同購入事業を始めた理由について、「住宅市場の冷え込みが深刻化する中では、工務店においても建築コスト削減による価格競争力向上の重要性が増すため」と説明する。

現在、ナックが抱える会員は工務店を中心に約8千社で、2007年度における会員全体の受注規模は2万棟超だった。同社では今回の新事業開始などをテコに、これからの5カ年で会員数1万社、会員ネットワーク全体での受注を年間8万棟規模に拡大したいとしている。